

最新银行季度总结存在的问题(优质10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

银行季度总结存在的问题篇一

1) 三月下旬存款余额4500万，其中对公：2500万 个人xx万

5) 网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，（10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失），所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

我的做法是放平心态，一点一滴的.做，让他们慢慢认同中英人寿

由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少

我的做法：

1. 办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，汉园宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用

卡办完为银行提供附加服务。

3. 尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4. 抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，

请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5. 定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6，平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7. 根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励

自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

银行季度总结存在的问题篇二

根据国务院19号文件要求，我们及早调整了公司发展方向，加大了对实体经济的投入。相继成立了会展中心、银信担保、创业投资、华地置业、地产物业等多业态、互补式的经营实体。会展中心经营管理团队已经组建完毕，开始对外工作。在规范完善管理的基础上，根据淮安市产业特点、展馆自身特点排出部分可以争取的省级展会□xx□省国际农业洽谈会报告已经上报市政府。同时有针对性的对淮安市主导产业进行调研，开展自办展前期准备工作。农洽会报告已经上报市政府。

市银信担保公司今年以来已经与国家开发银行、工行、农联社、江苏银行办理了新的业务，同时新开发了交行、农行、建行、农发行、招商银行、中行等金融机构的业务合作，今年1-9月份，已办理担保业务49笔，办理担保业务9.87亿元，在保余额11.15亿元，收取担保费700万元。市华地置业有限公司已完成工商注册各项手续，正在积极筹备公司地产后续开发事宜。市创业投资有限公司注册资金已到位，拟完成创业投资1500万。

另外，物业经营方面制定初步的物管公司经营运作方案，确定了子公司的业务范围、经营方式、经营收益情况，书城大厦剩余房屋实现成功租赁。代扣税工作今年1-9月份实现代扣税款650万元，办理去年及今年返还代扣税手续费23.93万元。

在按照市政府要求，公司已追加银信投资担保有限公司注册投资1亿元，投资淮安市信用再担保公司股权7000万元，投资农联社股权1800万元。

(四)继续优化服务，应收尽收城建规费

我们认真执行收费标准，规范服务行为，不断提升工作效能，收费服务做到零投诉。今年1-9月份，共收取城建规费约2.25亿元，其中，基础设施配套费约7200万元。另外及时、认真的做好上级交办的城建规费减免报批工作和配合市人防办做好欠缴规费的追缴工作。

(五)加大遗留问题处理力度，妥善处理影响社会稳定事件

今年以来，我们围绕发展大局，强化领导，落实责任，分工履行各自职责，采取有效措施，及时处置和化解各种遗留问题和影响社会稳定的事件。一是完成了重点工程治理中提出的完善项目土地测量、用地、规划等各类手续，完成了会展中心施工许可证的办理。二是对原来园林资产公司的钵池山公园拆迁和工程尾款、欧丽华酒店拆迁、东方丽景小区的工程质量矛盾、创园时期的租地矛盾等及时进行协调化解处理，避免了多重矛盾的激化升级。三是久拖近五年的东方丽景小区房产证办理问题即将成功办理，目前，该项目的立项批文、建设用地规划许可证、土地使用证、建设工程规划许可证、抗震审查证、施工图审查证以及一组团施工许可证等均已办结，正在打报告给市政府请示协调解决土地出让金返还事宜，预计11月底前“两证”办理完成并发放小区居民手中；四是化解了电厂河小区拆迁安置中发生的部分矛盾，与合作单位多次努力商谈，签订了补充协议，明确了工程结算办法，完成了1-6号楼的结算交付工作。五是积极做好奥林大厦配合拆迁工作，积极争取好的拆迁安置方案，保证员工利益不受损，保证和谐稳定。

(六)落实责任，其它各项工作进展顺利

市政府同意划拨给我公司的清浦区xx亩地和新城投资的700亩地正在积极与区政府、新城办、规划等部门协调办理；与楚州区签订购买的200亩农用地指标合同，目前100亩指标已到位，

正在积极落实到优先项目上;完成了生态园1325亩的抵押物办理工作和投资总额43.14亿元的项目包装材料,为银行融资奠定了基本条件;完成了金色家园一期工程、年报审计、领导年薪及职工薪酬专项审计等7个项目的审计工作;完成了公司“十二五”规划的编制编制工作。另外,书城大厦管理、农村和社区帮扶、企业党建、软环境建设、信息宣传、档案管理、安全生产等各项工作也都取得了一定的成绩。

二、目前公司存在的突出问题

回顾公司今年的各项工作,虽然取得了一定的阶段性成绩,但也存在一些不容忽视的问题,主要表现在以下几个方面。

一是融资渠道单一,缺乏偿债机制,负债率逐年增高。目前,公司融资渠道主要还是靠包装项目向银行贷款,缺乏动态投资平衡机制和偿债机制,在银行贷款对地方投融资平台未来更加严紧的形势下难以满足日益增长的项目建设资金和贷款利息支付的需要,公司的可持续发展问题受到一定的威胁。

二是缺乏形成稳定现金流的经营主业。从目前公司所从事的项目主要是市政基础设施项目建设和土地经营项目,前者基本上没有收益。后者在紧缺的征地指标和较长周期的拆迁安置困难下,资金回收期较长,收入不够稳定。政府划拨的资产大多也都是些非经营性资产,只能作为贷款抵押物,即使是经营性资产,但在较长时间也难以产生经营收益。

三是未形成城市重要经营资源的特许经营权垄断和专属地位。虽然我公司作为市政府重要的城市经营主体,但我公司能够经营的城市资源十分有限,目前,公司除了土地经营外,公司在城市重大有形和无形资源等资产经营方面空间不大,深度不够。

总之,公司经营转型的速度还不够快,主营业务还未见其形,可持续盈利能力和自身造血功能不强;资产结构还不合理,可

经营的流动性优质资产比重偏低;偿债机制不够健全,企业抗风险能力较弱。这些问题需要我们高度重视,认真分析思考,积极加以应对。

银行季度总结存在的问题篇三

自己树立了正确的世界观、人生观,能够自觉的学习党的方针政策,与党的思想保持高度的一致性,认真学习和贯彻农业银行的各项规章制度;利用业余时间自觉、认真的学习农行员工的各项管理条例;严格遵守内控管理的各项规章制度。按照工作的各项操作规程去做,保质保量的完成好自己负责的各项具体工作。时刻加强政治理论知识的学习,通过学习与工作,不断提高自己的政治理论水平。

认真学习票据集中提回处理的业务管理办法和操作规程。使我更进一步掌握相关业务知识和业务流程。我每天从事的主要工作是,负责xx支行□xx支行□xx支行□xx支行□xx支行□xx支行以及xx支行七家支行的票据清分。每日利用票据真伪鉴别仪针对票据的防伪特征进行真伪鉴别,并且凭借经验判断有的企业的预留印章是否为原子印章同时与开户银行联系,经确认预留印章为原子印的票据作退票处理并且做好相关记录,直至该账户作变更印鉴,把好票据能否及时准确记帐的第一关。我还要负责每场提回票据的人工分拣、清分扫描、磁码补录、磁码平衡、实物扎平、支票录入、转出票据审核等工作,负责贷方票据磁码补录工作。负责每场提回的xx支行□xx支行□xx支行□xx支行□xx支行□xx支行以及xx支行七家支行的票据整理、背书打码、塑封编号。负责贷方票据磁码补录工作。在工作中我深知这个工作的重要性与风险性,对待每张支票的验印和审核工作我都能认真负责,仔仔细细的验印,审票,按时完成票据审核任务。

对提回的贷方票据拆剪后,让贷方票据及时进入流程,保证票据及时性。对提回贷方票据保证帐号与户名相符及时给客

户入帐。积极提高同城票据集中提回处理业务工作效率和工作质量，保证业务差错率目标为零。在工作中我不断的学习，工作步调和大家保持一致，与其他团队成员一起，共同保质保量完成这一重要任务。

用自己的行动为农行增辉在纪律方面从不迟到早退，严格执行运营管理部员工行为守则和安全保卫工作制度，爱护工作环境，注重仪容仪表，时时刻刻维护农行的形象。通过对自己一个季度工作的总结与回顾，看到了自己取得的一点点成绩，当然这与领导及同志的关心与帮助是分不开的，更不能成为自己骄傲的资本，我在今后的的工作中，将更要严格的要求自己，不断地总结成功的`经验和失败的教训，克服自身的不足，不断完善和充实自己，踏踏实实做好每一天的工作。提高自己业务水平，与同事及领导同甘苦，多理解，勤沟通，在领导的带领下团结一致，以认真、及时、负责、严谨的态度完成领导交办的各项工作，用自己的实际行动为我们的团队奉献我的光和热。

以上是我对近期工作的总结如有不妥之处还恳请领导及同事们批评指正！

银行季度总结存在的问题篇四

在银行，我从事着一份最平凡的工作——柜员。或许有人会说，一般的柜员何谈事业，不，柜台上一样可以干出一番辉煌的事业。卓越始于平凡，完善源于认真。我宠爱这份工作，把它作为我事业的一个起点。作为一名农行员工，特别是一线员工，我深切感受到自己肩负的重任。柜台服务是展示农行系统良好服务的“文明窗口”，所以我每天都以饱满的热情，用心服务，真诚服务，以自己主动的工作看法赢得顾客信任。

是的，在农行员工中，柜员是直接面对客户的群体，柜台是展示农行形象的窗口，柜员的日常工作或许是繁忙而单调的，

然而面对各类客户，柜员要娴熟操作、热忱服务，日复一日，用点点滴滴的周到服务让客户真正体会到农行人的真诚，感受到在农行办业务的温馨，这样的工作就是不平凡的，我为自己的岗位而自豪！为此，我要求自己做到：一是把握过硬的业务本领、时刻不放松业务学习；二是保持良好的职业操守，遵守国家的法律、法规；三是培育和谐的人际关系，与同事之间和谐相处；四是清醒的认识自我、胜不骄、败不馁。

参加工作以来，我立足本职岗位，踏实工作，努力学习业务学问，向有阅历的同事请教，只有这样，才能确确实实干出能经得起时间考验的业绩。点点滴滴的小事让我深刻体会到，作为一名一线的员工，注定要平凡，因为他不能像冲锋陷阵的战士一样用满腔的热血堵枪口，炸碉堡，留下英雄美名供世人传扬，甚至不能像农民那样冬播夏收，夏种秋收，总有固定的收获。有的只是日复一日年复一年的重复那些诸如存款、取款，账务录入，收收放放，营销维护，迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务。在这平凡的岗位上，让我深刻体会到，宏大正寓于平凡之中，平凡的一样能够奉献，奉献我们的热情，奉献我们的真诚，奉献我们的青春。

平凡的一样能够创造出一片精彩的天空，没有根基哪来高楼，没有平凡哪来宏大！

银行季度总结存在的问题篇五

邮政储蓄银行支行行长年中述职报告。下面，我述职如下：

作为支行的行长，保持一个党员干部应有的品德和品格，思想过硬，作风正派，积极发挥好支行领导作用。我工作中之所以能够做到尽心尽力尽职，得益于政治思想的牢固，日常打下了较好的基础。一方面，做到认真组织和参加每月的中心组学习制度，及时学习掌握党和国家的方针、路线、政策，深刻领会上级党委的战略部署和要求，通过政治理论的学习，不断提高自身的思想素质。另一方面，主动从总行各种会议

精神、文件、报刊、网络了解和掌握政治经济金融政策，拓宽眼界和知识面，提高学知识的能力的用知识的水平，用于指导业务工作。一年来，我认真学习了金融、财务会计、内部管理规章制度，认真对待每一项工作，认真负责地去做好做到位，有效保障了各项业务依法合规规范有序开展。

20年，我行坚持以客户为中心，进一步加大了市场攻坚力度，经过一年的不懈努力，各项经营指标完成情况良好。全年共实现经营利润万元，人民币各项存款比年初新增万元，人民币各项贷款比年初下降万元，新业务和电子银行业务有较大的发展，新增不良贷款率为。

二是信贷业务有所发展。在公司类信贷客户营销上，我行继续坚持好中选优的原则，严格把握上级行信贷投向政策，进一步优化信贷结构，降低信贷风险，全年办理打包贷款万元，开办低风险贷款业务万元。

三是中间业务发展成效显著。切实加强中间业务的领导，制定了《年中间业务管理指导意见》，完善中间业务的组织管理体系，形成了由业务管理科牵头，各部门齐抓共管的局面。依靠网点优势，大力发展代理业务，全年共代理销售基金万元，代理发行国债万元，代理保险万元。

四是新业务发展迅猛。加速电子银行业务的发展，利用个人金融产品集中整合营销活动契机，积极宣传营销网上银行、电话银行等业务，扩大交易额，把网上银行发展成为吸引重点公司客户和优质个人客户的品牌产品。20年，全行企业网上银行、个人网上银行、电话银行的新开户及交易额均超额完成市分行下达的任务计划。

作为一名邮政储蓄银行支行行长，我不忘任职时领导的寄语，不辜负同志们的期望，牢记工作职责，永葆工作热情，用最新的政治理论来武装头脑，指导工作，努力学习金融法律、法规，掌握金融政策，并在具体的工作中认真贯彻执行，爱

岗敬业，感恩工作；尽自己的最大能力做好每一项工作。在廉政方面，能够严格要求自己，廉洁自律，奉公守法，以身作则，勤奋工作，坚守职责，对所分管的工作，能积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，做到让分行放心，让同志们满意。我与班子领导都能搞好团结，主动、虚心听取大家的意见，自觉维护班子的团结和协作，对分行形成的决议坚决服从，从不搞特殊化。

虽然在工作中取得了一点成绩，但我也清醒的认识到自己存在缺点和不足，主要表现在：一是学习还不够深入，在政治理论学习和业务学习上做得还不够。在学习内容的选择上，有时候不能将学习的主观需求与客观需要很好地结合起来，学和用结合不够。二是工作经验、领导艺术和管理能力还需要在今后工作中，进一步提高。三是经常埋头于日常的事务性工作，有的工作管得过多过细，对全局和宏观的工作考虑比较少，全局观念、大局意识、创新精神还需要进一步树立和加强。

作为邮政储蓄银行的一员，支行已形成的良好发展格局、队伍的素质和同事们多年朝夕相互形成的感情纽带，始终激励我勤勉尽责、努力工作，今后的工作将面临更多的挑战和困难，我将紧紧围绕分行领导的战略决策，准确判断和应对各种形势，创新工作思路，探索发展道路，团结和带领全行干部员工，坚持以负债业务为核心，抢占市场份额，增强核心竞争力；坚持以资产业务为根本，加强风险控制，求得快速健康发展；坚持以中间业务为突破口，加强服务创新，实现中间业务收入有显著的提高；坚持从严治行方针，强化改革创新，提高内部管理和服务水平；坚持以企业文化建设为窗口，调动员工积极性，提高队伍战斗力，努力为实现支行的又好又快发展无怨无悔付出和奉献。

谢谢大家！

银行季度总结存在的问题篇六

至今年六月末，全行人民币存款xx亿元，比年初增长xx亿元，增幅xx%。其中储蓄存款比年初增长xx亿元，余额达xx亿元，增幅xx%。对公及其它存款余额xx亿元，比年初增加xx亿元。

人民币贷款余额xx亿元，比年初增放xx亿元，增幅达xx%。其中农业经济组织、农户贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元；中小企业贷款占总贷款xx%。

6月末，国际业务外汇存款余额xx万美元，比年初增长xx万美元。国际结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元，其中出口结算量达xx万美元，较去年同期增加xx万美元；进口结算量xx万美元，比去年同期增加xx万美元。结售汇合计xx万美元，比去年同期增加xx万美元。外汇贷款余额xx万美元，比年初增长xx万美元；人民币打包贷款xx万元，比年初增长xx万元。

6月末不良资产余额xx亿元，比年初减少xx万元，不良资产占比xx%比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率xx%比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润xx万元。今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组

织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在xx支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看xx支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听xx支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。6月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值延边邮政储蓄银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。

一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即□xx神龙蛇业□xx九州果业□xx华美生态园艺□xx稷山养鸡场□xx澄禾禽业□xx未来园林□xx唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，6月末，我行农业贷款余额比3月末新增3100万元，占全市97%。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，6月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计xx多家，贷款余额xx亿元，比年初增长xx亿元，比3月末新增xx亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结。通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分

类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全州50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进xx商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以xx支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放

式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升xx行形象作出贡献。

三季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前二个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，三季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。三季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，

锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为xx商业银行增添新的活力。

银行季度总结存在的问题篇七

我在中国银行解放南路支行是如何做的：

中国银行解放南路支行特点：

1) 三月下旬存款余额4500万，其中对公：2500万个人xx万

5) 网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，（10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失），所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司客户经理存在比较重的偏见，银行员工季度工作总结。

我的做法是放平心态，一点一滴的做，让他们慢慢认同中英人寿

由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少

我的做法：

1. 办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，汉园宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

3. 尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务，工作总结《银行员工季度工作总结》。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4. 抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，

我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5. 定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6. 平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行

长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7. 根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。

银行季度总结存在的问题篇八

在过往的一年里，我在大堂经理岗位上围绕岗位职责主要展开了以下工作：

一、负责分流、引导客户，根据客户需求，引导客户到相干的业务区域办理业务，向客户推荐使用自助装备办理业务，并鼓励客户长时间使用适当的服务渠道；指导客户了解和使用各种电子机具和电子服务渠道。

二、为客户提供基本的咨询服务，解决客户碰到的业务题目，根据客户需求，主动宣传推介各种新产品和特点服务。

三、辨认优良客户，根据分层次服务的原则，给予特别关注

和优先服务，向客户经理推荐可能的优良客户。

四、遵守大堂服务标准，及时、耐心、有效地处理客户意见、批评和误解，保障网点内外现场服务的有效性、高质量和高效力，进步客户满意度。

五、利用大堂物理空间和空闲时间向客户推荐产品，共营销理财产品2340万，基金330万，保险xx3万，信用卡217张，新增日均存款630万。

在上述工作展开中，我以为做得不足的地方还很多，主要有几方面需要改进：

一、由于在大堂经理的岗位上工作时间较长，在接待客户时固然很熟练但很多时候偏于表面，没有更深地发掘客户的需求，推荐产品不够主动。

二、平常工作中处理杂务时间偏多，以致对优良客户关注度不够，与客户经理和理财经理的互动不足，潜伏客户推荐未几。

三、对客户提出的意见建议重视程度不够，很多时候只是单纯为了解决题目而解决，没有从源头上杜尽题目的发生，从而下降了客户满意度。

四、在客户交往与关系维护时手段简单，技能有待进步，沟通营销效果不明显。

在今年的`旺季工作中，针对之前工作的上风劣势，我主要做好以下几点：做好本职工作，以饱满的工作热忱和专业的工作态度迎接客户；重视团队合作精神，与柜员和值班经理配合做好柜面客户服务工作，与理财经理配合做好优良客户转介工作；加强本身业务知识学习和客户关系处理能力，更好为客户解决碰到的各种题目，把客户牢牢系在我行；加大产品推荐

营销力度，完成各项营销任务。

银行季度总结存在的问题篇九

(一) 银行融资成绩显著，公司资金良性运转

《国务院关于加强地方政府融资平台公司管理有关问题的通知》(国发〔__〕19号)出台，提出了全面清理核实并妥善处理融资平台公司债务、对融资平台公司进行清理规范、加强融资管理和银行业金融机构等的信贷管理、坚决制止地方政府违规担保行为等严厉措施。“高压”之下，银行对投融资平台的贷款采取了更加严格的审查，甚至暂停增量贷款。在这前所未有的融资压力面前，我们开拓创新求突破，攻坚克难谋融资，截止到目前，今年已实现贷款到位资金突破15亿元大关，实际到位资金15.45亿元，完成了全年自定目标的115%。其中，利用国家开发银行支持地方政府棚户区改造项目的机会，积极与国家开发银行江苏省分行的合作，在较短的时间内完成了西安路2、4、6、8号地块及农科院地块的12亿的项目贷款工作，目前开行已放贷8200万元。另外，公司将资金流的管理摆在企业经营管理的重要地位，采取了优化资金流向、控制资金流量、规范资金流程和盘活资金存量的方法，努力提高企业资金流的管控水平。1-9月份共组织资金收入(土地出让金、贷款等)共计30.03亿元，发生资金支出(贷款本息、工程款、投资款、交市财政等)共计34.07亿元。

(二) 狠抓工程和拆迁项目，有序推进重点工程

今年，是我公司成立以来吸引外来投资和公司自身对外投资项目最多也是的一年。其中，按序时进度商业投资达15亿的淮安万达广场大商业布局已确定，现已进入内装阶段，计划12月中旬正式开业。投资达5亿元的市国际会展中心内外装、道路、绿化、铺装、景观、小品、空调、电梯、设备、消防等已于9月22日全面完成，并成功承办了台商论坛和美食节相关会议，目前正积极推进竣工验收各项工作。投资达1亿里运

河风光带建设项目(用地、绿化、轮埠路、文渠河四个项目)各项工作正在推进,其中绿化项目施工单位已进场,目前影响项目推进因素仍是住家船拆迁、移动铁塔迁移、供电杆线迁移等。投资达4400万新商校配套及球场工程已完成桩线定位、路灯、智能化及室内配套合同评审等,目前影响项目推进因素主要是征地问题。投资1000万元的工业园区供水管网项目,已完成投资300万元。区域供水项目正在调研之投资中。投资达4亿元的清浦新城商务中心项目已完成立项、规划红线、建筑设计方案,勘察报告,拟采用bt项目形式建设,目前招标方式选择急需市政府确定。投资达5700万元的东方金色家园安置小区二期工程于2月份竣工交付安置,三期工程目前设计方案已完成,正在做土方工程。投资达7700万元的电厂河安置小区二期1~6号楼已交付回迁,7~8号楼工程确保年底前交付回迁。投资达9000万元的生态园安置小区一期建设全部安置结束,二期工程已完成施工图审查,计划本月底开工。投资达24亿的西安路、延安路、水渡口、农科院四个片区共计68万平米的旧城改造项目正在推动拆迁中。其中,清浦东区天津路东侧地块已与海通控股签订战略合作协议,正在积极做好与规划部门协调回迁房建设相关问题和天津路西侧地块的招商工作。崇华小学地块已成功挂牌出让,已与清河区政府签订委托拆迁协议,拆迁指挥部已成立。农科院地块正在准备启动富强路以南部分的拆迁工作。清浦东区12号地拆迁手续已办理结束,拆迁公告已发,拆迁评估已完成,计划月底进场拆迁。西安路2、8号地公房调查与预评估已结束,正在与清河区商谈拆迁委托事宜。水渡口2、3号地已完成立项、红线,正在拆迁调查,正在与清河区商谈拆迁委托事宜。

(三) 强化战略转型, 实业经营和资本运作有所起色

根据国务院19号文件要求,我们及早调整了公司发展方向,加大了对实体经济的投入。相继成立了会展中心、银信担保、创业投资、华地置业、地产物业等多业态、互补式的经营实体。会展中心经营管理团队已经组建完毕,开始对外工作。在规范完善管理的基础上,根据淮安市产业特点、展馆自身

特点排出部分可以争取的省级展会。__、20__年省国际农业洽谈会报告已经上报市政府。同时有针对性的对淮安市主导产业进行调研，开展自办展前期准备工作。农洽会报告已经上报市政府。

银行季度总结存在的问题篇十

这一季度的时间就这样在不知不觉中度过了，回首在这一季度里所完成的工作，有值得肯定的地方，也有很多值得改良和完善的地方。虽然在第二季度里，我付出了很多的努力，但有所努力，才会有所收获。所以当我在看到我的收获和成长的时候，我就觉得一切努力都是值得的。

在第二季度里，我觉得我进步了很多，主要表达在我的效劳意识，和我的业务水平能力上。

在效劳意识上，比照起我在第一季度里的表现，我在第二季度里的表现要好很多的。还记得我在第一季度的时候，发生了好几次和顾客的争吵事件，虽然其中也有顾客做的不对的地方，但是大局部都是我自己的效劳态度不好而引起的。比方，有一次，一位客户来办理补卡的手续，因为他太磨磨唧唧了，所以我就表现出了不耐烦的脸色，跟他对话的语气也很不好。最后就被他给投诉了，就因为这件事情，我还被我们银行的大堂经理给整整批评了两天。这第一季度里，我差点就没熬了过来。好在后来，我熬到了第二季度里，我开始做第一季度的工作总结，反思了一下自己在此之前的所作所为。觉得自己身上还存在着许多的毛病，特别是在效劳意识和态度方面。所以在第二季度里，我就开始转变了自己的这一想法和态度。不管面对多么难搞的客户，还是面对多么奇葩的事情和要求，我首先要保持的是自己良好的效劳态度，然后再来贴心的帮他们处理事情，处理不好的就要耐心的跟他们进行协商和沟通。这就是我在第二季度上，在效劳方面做出的改变和进步。

在业务水平上，因为我在大学里面没有打好根底，所以在来到实际工作岗位上就感觉到自己的. 专业知识十分的欠缺，理论知识的欠缺也就直接导致了我在实际操作上的失误过多。所以，在第二季度里，我就开始猛补以前所学过的一些关于提高银行业务水平能力的知识，再加上我对实际操作的勤加练习，我在第二季度里的业务水平能力提升了很多。

当然，除了这些进步以外，我也还有很多的缺乏，比方学习的不够深入，完成工作比拟的拖拉，等等这些我都会在下一季度里做到改良和完善。